more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #11 01.2023

DUBBELINTERVIEW

Claire D'Haese (Mercedes-Benz) en Kaat Van Severen(Astara), de 'leasing ladies' van de fleet

"Bepaalde keuzes hebben zware financiële gevolgen"

OOK IN DIT MAGAZINE:

- **Salon:** De fleetmodellen op het autosalon van Brussel
- Alles wat u moet weten over de **bedrijfswagenfiscaliteit** in **2023**!
- Welke toekomst is er nog voor **auto-opties?**
- **Restaurant Commotie:** Culinaire ontdekkingsreis

VANCIA CAR LEASE

Polestar 2

Snel leverbaar*

Boek je testrit

WLTP: 16.7-20.2 kWh/100 km - 0 g CO_2/km *Gemiddelde levertermijn 6 maanden. Milieu-informatie (KB 19.03.2004): polestar.com Geef voorrang aan veiligheid.

more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #11 01.2023

Lease is More.

Beste lezers,

Ondertussen is het al 2023! Wij hopen dat dit nieuwe jaar voor u een uitzonderlijk jaar wordt, zowel op privé vlak als professioneel.

Een nieuw jaar betekent vaak ook nieuwe regels. Op het vlak van bedrijfswagenfiscaliteit brengt 2023 heel wat aanpassingen. We gaan hier graag even op in, zodat u perfect geïnformeerd bent.

Na lange tijd is er ook opnieuw een Autosalon in Brussel. Velen kijken uit naar wat toch nog steeds de hoogdagen zijn voor de autoliefhebber.
Avant-premières tonen vaak aan welke richtingen de constructeurs aan het inslaan zijn, en welke veranderingen er zullen zijn inzake mobiliteit. We stellen dan ook graag een paar van de modellen voor die een impact zullen hebben op de fleet- en leasingmarkt. Bovendien geven we 10 toegangskaarten voor het Autosalon weg! Ontdek in dit nummer hoe je ze kan winnen.

Guy Hannosette
Commercieel Directeur

Een van de meest spraakmakende beslissingen die sommige constructeurs reeds genomen hebben, is het aanbieden van sommige opties op de wagen, zoals zetelverwarming, via een abonnement. Hoe dit werkt en of het echt zo een hoge vlucht zal nemen, bekijken we graag meer in detail.

Twee sterke dames die deze veranderingen binnen het auto- en leasinglandschap van dichtbij hebben meegemaakt, zijn Claire D'Haese (Mercedes) en Kaat Van Severen (Astara).

Tijdens een duo-interview namen ze geen blad voor de mond en tackelden ze thema's zoals het falen van het mobiliteitsbudget en de onwetendheid over de CO_2-bijdrage. Een pittig gesprek!

Ten slotte verlengen we de sfeer van de eindejaarsfeesten nog even met een gastronomische ontdekking. We gaan op culinaire reis bij "Commotie", waar chef Thomas Gellynck achter het fornuis staat en sommelier en zaalverantwoordelijke Lara De Vlieger de beste biologische wijnen voor de gasten serveert.

facebook.com/vanciacarlease
@VanciaCarLease
linkedin.com/company/vancia-car-lease

3 **Edito**

5 **News**

6 **Salon**
De fleetmodellen
op het autosalon van Brussel

10 **Dubbelinterview**
Claire D'Haese (Mercedes-Benz)
en Kaat Van Severen(Astara),
de 'leasing ladies' van de fleet

15 **Fiscali-tijd**
Alles wat u moet weten over de
bedrijfswagenfiscaliteit in 2023!

19 **Auto**
Welke toekomst is er nog voor
auto-opties?

21 **Ontdekking**
Restaurant Commotie
Culinaire ontdekkingsreis

23 **Kerekewere:**
Samen naar de foetbal kijken

VANCIA CAR LEASE

Colofon

Vancia Car Lease
President Kennedypark 23a
B-8500 Kortrijk
+32 56 34 57 81
info@vanciacarlease.com
vanciacarlease.com

© Vancia Car Lease 2023

Verantwoordelijke uitgever
Guy hannosette

Realisatie
Effective Media
02 467 61 61
effectivemedia.be

Publiciteit
Nancy Gryson
02 467 61 57

Disclaimer
Wet tot bescherming van de persoonlijke levenssfeer: De persoonsgegevens worden doorgegeven aan en opgenomen in een bestand van Vancia Car Lease met maatschappelijke zetel te President Kennedypark 23a te 8500 Kortrijk, de verantwoordelijke voor de verwerking. De persoonsgegevens worden door Vancia Car Lease gebruikt met het oog op het beheren van precontractuele en contractuele relaties, preventie van misbruik en onregelmatigheden, de opmaak van statistieken en testen, het verlenen van bijstand aan en het informeren van bestuurders en het verrichten van tevredenheidsonderzoeken onder bestuurders. De persoonsgegevens kunnen aan derden worden meegedeeld die in een contractuele verhouding staan met Vancia Car Lease, met inbegrip van leveranciers en onderaannemers van Vancia Car Lease. U heeft het recht toegang te vragen tot en verbetering te vragen van uw persoonsgegevens door schriftelijke contactname met Vancia Car Lease op bovenstaand adres en/of het emailadres info@vanciacarlease.com.

In 2023 kunnen overtreders zich maar beter kenbaar maken...

Het blijkt dat te veel bedrijven niet voldoen aan hun verplichting om bestuurders van bedrijfswagens te identificeren in geval van een overtreding. In 2021 werden 685.000 overtredingen (2 op 3) niet geïdentificeerd. De FOD Justitie belooft verandering vanaf 2023. Bedrijven zijn wettelijk verplicht het Openbaar Ministerie binnen 15 dagen na de verzending van de verkeersboete te informeren over de identiteit van de bestuurder van het voertuig ten tijde van de overtreding.

"Als dat niet gebeurt, kan het bedrijf strafrechtelijk worden vervolgd", waarschuwt Sharon Beavis, woordvoerster van de FOD Justitie. "Het is mogelijk om de bestuurder digitaal of per post te identificeren."

Ze haalt een indrukwekkend cijfer aan: "In 2021 werden meer dan 685.000 overtredingen op naam van een bedrijf niet geïdentificeerd". Met gevolgen: "In 2023 zal elke overtreding worden vervolgd met een boete van ," belooft Justitie. Identificeren is dus de boodschap, een gewaarschuwd man is er twee waard.

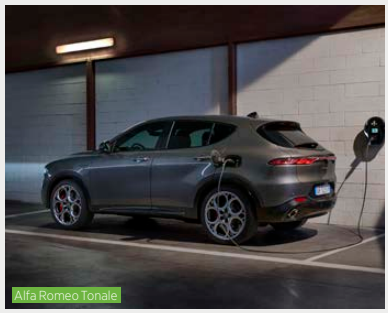
Het aantal bedrijfswagens blijft groeien: **+106% in 15 jaar**

In het eerste kwartaal van 2022 telt het wagenpark 560.941 bedrijfswagens die ter beschikking van werknemers worden gesteld. Dit aantal is de afgelopen 15 jaar gestaag toegenomen en is in die periode meer dan verdubbeld. 13,6% van de werknemers heeft een bedrijfswagen, tegenover 7,6% in 2007. Ook het aandeel van deze wagens in het totale wagenpark is toegenomen van 4,7% in 2007 tot 8,2% in 2022. Terwijl het aantal werknemers tussen 2007 en 2022 met 12% toenam, nam het aantal salariswagens met 106% toe, een gemiddelde jaarlijkse toename van 5%. Het aandeel werknemers met een salariswagen ging van 7,4% in 2007 naar 13,6% in 2022.

De **fleetmodellen** op het autosalon van Brussel

Fiat Abarth 500 e

Jeep Avenger


Alfa Romeo Tonale

Hyundai Ioniq 6

Peugeot 408

Renault Austral

Na twee jaar afwezigheid openen de deuren van de expohallen in Brussel in januari opnieuw voor het autosalon! Meer dan 50 merken tekenen present, goed voor honderden wagens op de verschillende podia. More selecteerde de belangrijkste modellen voor de fleet.

Heel wat leuke elektrische concepts bij **Renault** – denk maar aan de reïncarnatie van de Renault 5 – maar de belangrijkste nieuwe wagen op de stand is de Austral: een hybride SUV.

Bij **Alfa Romeo** kan je eindelijk naar die o zo belangrijke plug-in hybride gaan kijken: de Tonale is een maatje kleiner dan de Stelvio en raakt elektrisch zo'n 80 km ver.

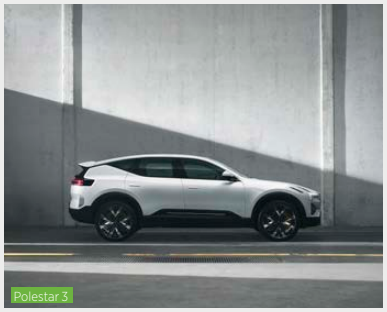
Jeep staat een stapje verder op vlak van elektrificatie, en toont haar eerste elektrische wagen. De Avenger is genomineerd voor 'Auto van het Jaar' en komt zo'n 450 km ver op een volle accu.

Ook de **Peugeot 408** is genomineerd voor 'Auto van het Jaar', al is dit model een plug-in hybride met 180 of 225 pk. Het design houdt het midden tussen een coupé, fastback en SUV.

Als laatste Stellantis-vertegenwoordiger tonen we de **Abarth 500e**. Het sportieve submerk van Fiat gaat ook elektrisch, met een model dat sneller naar de 100 km/u spurt dan zijn voorganger op benzine.

Voor **Hyundai** moet de Ioniq 6 potten breken. De strakgelijnde elektrische berline komt 610 km ver op een volle batterij en beschikt over allerlei technologische hoogstandjes, zoals Vehicle to Load.

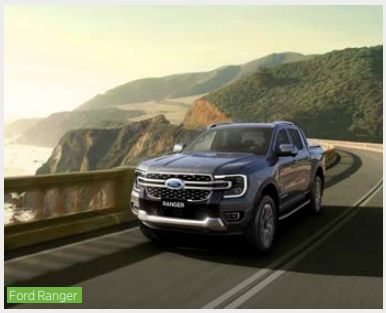
MG4


Polestar 3

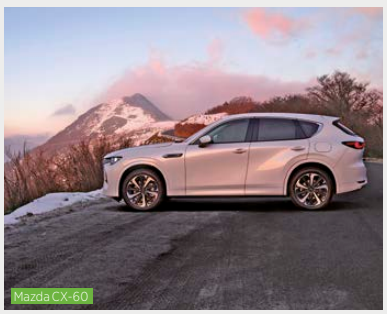
BMW iX1

Subaru Solterra

BYD Atto 3


Ford Ranger

Silence


Mazda CX-60

Tesla Model S

Op de stand van **Astara**, invoerder van onder meer Hyundai, vind je ook een nieuw merk: **Silence**. Deze kleine elektrische stadswagens zijn ideaal als poolwagen. De batterij neem je er gewoon uit om deze thuis op te laden.

Laatste opvallende vertegenwoordiger op de Astarastand is de **MG4**, een elektrische hatchback en prijzenkampioen. Deze EV heeft immers een vanafprijs onder de 30.000 euro.

Voor **Ford** staat het salon in het teken van de bedrijfsvoertuigen, met onder meer de nieuwe Ranger. Dit werkpaard bij uitstek kan je er gaan bekijken in Wildtrack-uitvoering.

Mazda verwacht dan weer te scoren in de fleet met deze CX-60: een grote SUV met prima afwerking en een plug-in hybride aandrijflijn, goed voor 63 emissieloze kilometers.

Bij **Tesla** staan alle ogen gericht op de Model S Plaid. Met een 0-100 in 2,1 seconden en 1020 pk vallen vooral de prestaties op, maar ook binnenin verbaast, hij met een “vliegtuigstuur” of yoke-stuur in het jargon.

Bij **Polestar** krijgt de 2 gezelschap van deze Polestar 3: een grote SUV met een al even grote accu (111 kWh) en technologie omtrent bidirectioneel laden.

De **BMW** X1 was één van de populairste modellen in de fleet, in de nieuwste generatie komt daar een elektrische afgeleide bij: de BMW iX1, met een rijbereik van meer dan 400 km.

Ook heel wat nieuwe merken op dit salon, met onder meer het Chinese **BYD**. Deze ATTO3 moet het volumemodel worden, met 420 km actieradius en een opvallend interieur.

Op de stand van **Nissan** kan je het nieuwe elektrische vlaggenschip van het merk bewonderen: de Ariya. De grote SUV geraakt maximaal 533 km ver en krijgt een knap interieur met houten accenten.

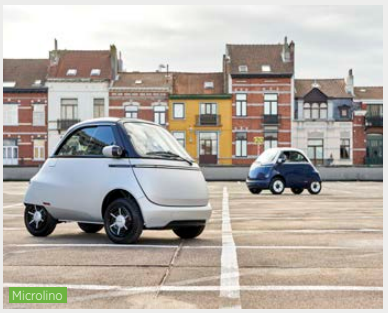
Nissan Ariya

Audi Q8 e-tron

Volkswagen I.D. Buzz

Cupra Tavascan

Lexus RX


Microlino

Skoda Enyaq Coupé

Toyota Prius

Subaru verwacht dan weer veel van de Solterra: de eerste elektrische wagen van het merk, uiteraard met vierwielaandrijving en een autonomie van zo'n 450 km.

Bij **Toyota** ook een EV, de bZ4X, maar nog recenter is de nieuwste generatie van de Prius. Opvallend: in Europa zal hij enkel gecommercialiseerd worden als PHEV, met zo'n 100 km rijbereik.
Ook bij **Lexus** een plug-in hybride, de grote SUV RX. Deze wagen heeft meer dan 65 km elektrische actieradius en een vermogen van maar liefst 309 pk.

Een van de grootste blikvangers wordt de **Volkswagen** ID.Buzz: de moderne, elektrische reïncarnatie van het zo iconische hippiebusje haalt tot 425 km rijbereik en komt zowel in personenvorm als in utilitair cargojasje.

Wat verderop bij **Audi** vinden we een "Belgisch" model. De Q8 e-tron (opvolger van de e-tron) wordt immers in Vorst gebouwd. De elektrische SUV komt tot 600 km ver met een volle accu, althans als je voor de coupé afgeleide kiest.

Ook bij **Skoda** een SUV met afhellend dak, meer bepaald de Enyaq Coupé. Het is trouwens de eerste elektrische Skoda met RS-label, goed voor 299 pk.

Bij **Cupra** staat dan weer de Tavascan op de stand, ook hier een elektrische SUV-coupé. Cijfermateriaal kunnen we hier echter nog niet geven, omdat het om een conceptversie gaat.

Afsluiten doen we met misschien wel het schattigste model in Brussel: de **Microlino**. Geïnspireerd op de legendarische BMW Isetta, maar dan in elektrische vorm: stadsmobiliteit met tot 230 km rijbereik.

De 100% elektrische Volkswagen ID.: nu ook in Business-uitvoering

- **100% fiscaal aftrekbaar***
- **Verminderd Voordeel Alle Aard**
- **Verhoogde restwaarde**
- **Geoptimaliseerde Total Cost of Use**

Volkswagen blijft zijn gamma 100% elektrische wagens uitbreiden. De ID. 3 (een compacte berline), de ID. 4 (een dynamische SUV), de ID. 5 (een sportieve SUV coupé) en de ID. Buzz (de eerste 100% elektrische monovolume) krijgen binnenkort het gezelschap van een elegante, 100% elektrische nieuwe ruime berline in het D/E segment die de riante binnenruimte van een SUV heeft en een vloeiend, aerodynamisch lijnenspel dat het bereik van de wagen verhoogt.

Al onze ID. modellen zijn voortaan ook beschikbaar in Business-uitvoering: exclusieve configuraties, inclusief de meest gekozen opties in België, aan de beste voorwaarden.

Ontdek het 100% elektrische ID. gamma bij alle Volkswagen-concessiehouders en op volkswagen.be.

ID. RANGE 15,3 - 21,7 kWh/100 KM · 0 G/KM CO_2 (WLTP)

GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID. * Voordeel voor bedrijven en zelfstandigen. Contacteer uw concessiehouder voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig. Milieu-informatie (KB 19/03/2004): volkswagen.be.

volkswagen.be

“Wagenparkbeheerders weten niet altijd niet welke zware financiële gevolgen hun keuzes kunnen hebben”

Claire D’Haese (Mercedes-Benz) en Kaat Van Severen(Astara), de ‘leasing ladies’ van de fleet

Jaarlijks reikt Effective Media, uitgever van het vakmagazine FLEET, de titel FLEET Manager of the Year uit voor de Fleet Manager van een automerk die zich dat jaar het meest wist te onderscheiden. Vorig jaar stonden Claire D’Haese (Mercedes-Benz) en Kaat Van Severen (Astara) op de bovenste podiumtrapjes, een moment dat ze graag herbeleven voor de redactie van More. De ideale gelegenheid om hen de heetste fleettopics van het moment voor te leggen.

Foto’s: © Bas Bogaerts

Daar stonden ze dan, zusterlijk naast elkaar op het podium van de FLEET Manager of the Year verkiezing 2022. Het puntenbalkje van de derde in de stand was net gestopt, waardoor voor het eerst in de 27 jarige geschiedenis van de prijs een vrouw de prestigieuze titel mee naar huis zou nemen. Dat wisten ze ook in de zaal, waar een nerveus gegniffel opsteeg. Twee keer ademen en de balkjes beginnen weer te stijgen. Wordt het Kaat of wordt het Claire?

Uiteindelijk zou de puntenbalk van de toenmalige Fleet Manager van Mercedes het hoogst komen, Claire D'Haese kroonde zich met andere woorden tot de 27e FLEET Manager of the Year. "Een fantastische ervaring", blikt ze terug met een even grote glimlach als destijds op het podium. "Ik had echt onderschat hoeveel impact het zou hebben. Het team van Mercedes-Benz kreeg er zo'n boost door en ik merkte dat de titel deuren opent. Ik ben dan ook benieuwd wie mijn opvolger wordt en hoe hij/zij zijn jaar zal beleven (Claire ging in november een andere uitdaging aan bij Mercedes en is dus niet langer Fleet Manager, red.).

Wordt 2023 het jaar van Kaat Van Severen? De Fleet Manager van Astara Western Europe (onder andere invoerder van automerken Hyundai, MG, Suzuki, SsangYong, Maxus, Isuzu en sinds kort de microwagens van Silence) behoort tot de 5 genomineerden, maar pas op 10 januari wordt de winnaar bekend gemaakt.
"Ik ervaar geen druk, maar ze praten er wel geregeld over bij Astara", vertelt Kaat. "Mensen spreken mij erover aan, moedigen mij aan, zeggen dat ze gestemd hebben. Dat hebben zelfs enkele leden van het management in Spanje (Astara is van oorsprong een Spaans bedrijf, red.) gedaan, toch wel leuk dat ze mij tot in die regionen van het bedrijf steunen."

Van receptioniste naar verkoper op een half uur

Zelf is ze al 10 jaar actief bij Astara Western Europe (voorheen Alcomotive), maar haar eerste stapjes in de automobiel zette ze al in 1999. "Ik ben al op mijn 19 jaar beginnen werken. Aanvankelijk in een kledingwinkel, nadien kwam ik achter de receptie van de invoerder van Subaru terecht. Daar zochten ze op een bepaald moment een verkoper. Toen er een klant de showroom binnenkwam, heb ik met mijn grote mond gevraagd of ik de verkoop mocht doen. Een half uur later vertelde Danny Olemans, nog altijd in de sector actief als Sales Manager bij Nissan, dat hij de vacature ging veranderen. Ze zochten niet langer een sales, maar een nieuwe receptioniste, want ik maakte promotie", lacht Kaat.
Ook Claire is al lange tijd actief in de sector, maar bleef al die tijd Mercedes-Benz trouw. "Ik startte wel eerst bij de bestelwagens", herinnert ze zich. "Een hele mooie tijd, maar het is wel een wereld waar je je mannetje leert staan. Toen ik uiteindelijk overstapte naar de personenwagens, lachten sommigen dat ik met mijn Dinky Toys (producent van modelwagentjes, red.) ging spelen, maar ik heb mij die overstap nooit beklaagd."

Mobiliteitsbudget geen goede HR-tool

De twee vrouwen zijn met andere woorden gepokt en gemazeld zijn in de automobielsector. Ze werkten zich op tot de leasing ladies van de fleet en zien elke dag hoe hun job evolueert. "Vroeger was het simpeler. Er kwam een nieuw model uit, dat je bij de klant voorstelde. Nu zoeken ze naar echte ecosystemen voor hun mobiliteit: elektrificatie, deelsystemen, fietsleasing. Het wordt complexer, maar daardoor kan je wagenparkbeheerders meer begeleiden en dat menselijke aspect maakt het net leuker", klinkt het bij de voormalige Fleet Manager van Mercedes-Benz.

Guy Hannosette in gesprek met de twee leasing ladies van de automobielsector.

Eén van de tools die wagenparkbeheerders hebben om de mobiliteitsbehoeften van hun werknemers te vervullen, is het mobiliteitsbudget. "Maar eerlijk gezegd snap ik dat dat niet populair is", vertelt Claire. "Het is net het tegenovergestelde wat je wil van een HR-tool: complex en tijdrovend, met heel wat verschillende voorwaarden vooraleer je ervoor in aanmerking komt. Geen wonder dat bedrijven hun eigen cafetariaplannen uitwerken, dat is veel beheersbaarder voor hen."

Kaat treedt haar bij. "En dat is net zo spijtig. Want ik zie wel iets in die alternatieve vormen van mobiliteit. Als ik kijk naar hoe weinig belang mijn pluskinderen, prille twintigers, aan autobezit hechten, denk ik dat het voor die generatie echt wel een oplossing kan zijn!"

"Dat kost je enkele honderden euro's per jaar"

Het gesprek evolueert naar de conclusie dat je als wagenparkbeheerder vandaag belangrijke keuzes moet maken. Keuzes die de mobiliteit van je medewerkers kunnen beïnvloeden, maar die ook belangrijke financiële gevolgen kunnen hebben. "Je kan niet geloven hoe vaak ik de nieuwe CO_2-bijdrage (de bijdrage die een werkgever betaalt voor het ter beschikking stellen van een bedrijfswagen, berekend op basis van de uitstoot, red) moet uitleggen", vertelt Kaat. "Die wordt de volgende jaren immers verhoogd voor brandstofwagens. Voor de periode van 1 juli 2023 tot 1 januari 2025 bedraagt deze vermenigvuldigingsfactor 2,25, maar ze neemt toe tot 5,5 vanaf 2027. Dat zijn honderden euro's die je jaarlijks extra betaalt... per auto!"

Ik zie wel iets in die alternatieve vormen van mobiliteit. Als ik kijk naar hoe weinig belang mijn pluskinderen, prille twintigers, aan autobezit hechten, denk ik dat het voor die generatie echt wel een oplossing kan zijn!"

Kaat Van Severen

> Veel wagenparkbeheerders vervullen die functie niet fulltime, waardoor ze niet van alle details op de hoogte zijn. Een misinterpretatie van de nieuwe fiscaliteit verspreidt zich dan ook snel."
>
> Claire d'Haese

Guy Hannosette, commercieel directeur bij Vancia Car Lease, kijkt met grote ogen naar Kaat. "Dat is nochtans iets waar wij onze klanten al meer dan een jaar voor waarschuwen. Hoe kan het dat zoiets niet algemeen geweten is?", vraagt hij.

"Ik merk het toch ook, Guy", vult Claire aan, "maar veel wagenparkbeheerders vervullen die functie niet fulltime, waardoor ze niet van alle details op de hoogte zijn. En leasingmaatschappijen, boekhoudkantoren of Fleet Managers vertellen het niet altijd. Zo'n misinterpretatie van de nieuwe fiscaliteit verspreidt zich dan ook snel."

Prijzen en leveringen

De uitdagingen liggen niet alleen op het niveau van de wagenparkbeheerder. Ook de leveringstermijnen vormen een enorme challenge en dan spreken we duidelijk over het niveau van constructeur en invoerder. Die termijnen variëren enorm naargelang het model, de motorisatie en de opties, leren we van beide dames.

Dat heeft gevolgen. Want ook de prijzen van de wagens durven al eens veranderen. Zo besliste Hyundai om haar elektrische Ioniq 5 uit te rusten met een grotere batterij, wat uiteraard de prijs van het voertuig deed stijgen. "Ook de leaseprijzen stijgen dan natuurlijk, iets waar de klanten uiteraard bewust van moeten zijn. Maar wij zien toch geregeld dat de prijzen zo hard stijgen dat ze niet enkel verklaard kunnen worden door een duurdere wagen", verklapt Kaat.

"Een duurdere autoprijs, betekent natuurlijk een duurdere leasingprijs?, dat verklaart al een deel van die stijging, maar niet alles", merkt Guy Hannosette op. "Inderdaad, Guy, en bovendien betekent een duurdere wagen ook een hogere restwaarde", antwoordt Kaat.

Er wordt dan ook opgeworpen dat we in een economisch moeilijke periode zitten. De tijd van lage rentes is voorbij. Bovendien werden onderhoudsprijzen en dergelijke berekend op de situatie aan het begin van het contract. Als deze terloops exploderen, zoals nu door de inflatie, is dat uiteraard niet zo gunstig voor een leasemaatschappij. Probeert men die kosten op deze manier terug te verdienen? "Ik ga uiteraard het proces van een andere leasemaatschappij niet maken, maar wij proberen die stijgingen alleszins zoveel mogelijk onder controle te houden", aldus de Commercieel Directeur van Vancia Car Lease.

Menselijk contact is daarin cruciaal, steeds overleggen met je klant blijkt de sleutel in deze onzekere tijden, leren we van de twee Fleet Managers. "Je kan spijtig genoeg niet op alle vragen meteen een antwoord formuleren of elk probleem meteen oplossen, maar als de klant voelt dat je hem niet vergeten bent en aan een oplossing probeert te werken, creëer je al veel goodwill. En dat is trouwens wat volgens mij de doorslag geeft voor de verkiezing van FLEET Manager of the Year. Ik zie alvast dat Kaat die eigenschap bezit, benieuwd wat dat oplevert wanneer de prijs wordt uitgereikt", knipoogt Claire.

Nieuwe uitdaging voor Claire D'Haese

Zoals u in het interview kon lezen, zal Claire D'Haese zichzelf niet opvolgen als FLEET Manager of the Year. Ze blijft actief bij Mercedes, al meer dan 20 jaar haar werkgever, maar dan als Manager Online to Offline Operations voor de Benelux. "Het is een volledig nieuwe functie, dus ik kan ze zelf wat invulling geven", vertelt Claire ons. "Concreet ga ik kijken naar ons online en offline verkooptraject. Mensen zetten hier immers bepaalde stappen online, zoals het opzoeken van informatie, maar andere stappen doen ze liever 'offline', zoals het vastleggen van een testrit of het configureren van een wagen. Daarvoor gaan ze liever langs bij de dealer bijvoorbeeld. Dat gehele proces stroomlijnen, zodat klanten zo vlot mogelijk door hun aankooptraject geraken, is één van mijn taken."
Maar ook dataverkeer is belangrijk in mijn nieuwe functie. "Auto's zijn meer en meer rijdende computers. Met die data kan je veel doen, maar hoe je dat strategisch aanpakt, dat is een uitdaging waar wij als sector voor staan."
En op de vraag of ze de fleetwereld niet te veel zal missen, antwoordt ze: "Ergens wel natuurlijk. Ik had bij Mercedes wel laten weten dat ik klaar was voor een nieuwe uitdaging, maar alleen als het gevoel juist zit. En dat heb ik bij deze functie wel. Dat menselijke contact vind ik zo belangrijk. Zet mij alsjeblieft niet op een stoel achter een bureau, met andere mensen samenwerken, hen adviseren en van hen leren, dat vind ik zo leuk. En sowieso zal ik de fleet altijd een warm hart toedragen. Zo zal ik zeker aanwezig zijn op de Fleet Manager of the Year verkiezing om mijn opvolger te feliciteren", lacht ze.

Alles wat u moet weten over de bedrijfswagenfiscaliteit in 2023!

De toon is gezet: de elektrificatie van wagenparken zal in 2023 een hoge vlucht nemen. Want (gedeeltelijk) thermische auto's - en vooral plug-in hybrides – verliezen steeds meer aan populariteit. More bekijkt wat er in 2023 op fiscaal vlak zal veranderen. Aftrekbaarheid, VAA, solidariteitsbijdrage, oplaadpunten... na het lezen van dit artikel bent u volledig op de hoogte!

1. De eerste grote deadline: 30 juni 2023

Plug-in hybrides (PHEV's) en 100% elektrische auto's (EV's) genieten van de meest gunstige fiscaliteit. Ze zijn al een hele poos 100% fiscaal aftrekbaar. Hoewel EV's nog enkele jaren van deze voordelen zullen profiteren, keert het tij dit jaar voor plug-in hybrides.

Ze zijn al minder aantrekkelijk als ze na 1 januari 2023 worden besteld, doordat de aftrekbaarheid van de kosten van fossiele brandstoffen (dus niet van elektriciteit) tot 50% wordt teruggebracht, en ze worden nog minder aantrekkelijk als ze na 30 juni 2023 worden besteld.

Een 100% aftrekbare (of bijna 100% aftrekbare) plug-in hybride besteld tot en met 30 juni 2023 blijft namelijk volledig aftrekbaar. Weliswaar totdat de auto van eigenaar verandert.

Concreet blijft een na 1 juli 2023 bestelde plug-in hybride in 2023 en 2024 100% aftrekbaar. De maximale aftrek daalt dan tot

- 75% in 2025,
- 50% in 2026,
- 25% in 2027,
- 0% vanaf 2028.

Dit geldt trouwens ook voor andere thermische auto's (benzine, diesel, CNG, enz.).

De aftrekbaarheid is niet de enige factor die zal veranderen. Ook de CO_2-bijdrage (ook wel solidariteitsbijdrage genoemd), die de werkgever moet betalen als compensatie voor het gratis gebruik van de auto door de werknemer voor privéverplaatsingen, zal fors stijgen.
Het bedrag is momenteel bijzonder laag (ondanks de indexering van 11% voor 2023 – zie elders in dit artikel), maar het zal fors stijgen voor auto's zonder nuluitstoot die vanaf 1 juli 2023 worden besteld.
Aangezien voor plug-in hybrides voor de berekening van deze bijdrage alleen rekening wordt gehouden met de CO_2-waarde van de verbrandingsmotor, nemen we het voorbeeld van een plug-in hybride auto waarvan de benzinemotor 120 g CO_2 uitstoot. De solidariteitsbijdrage voor dit voertuig (voor het hele jaar 2023) zou 39,12 euro per maand bedragen als het vóór 30 juni 2023 wordt besteld.

Bij bestelling vanaf 1 juli 2023 wordt de CO_2-bijdrage van een plug-in bedrijfswagen (naast de jaarlijkse indexering) vermenigvuldigd met :

- Een factor 2,25 van 1 juli tot en met 31 december 2024
- Een factor 2,75 vanaf 1 januari 2025 tot en met 31 december 2025
- Een factor 4 vanaf 1 januari 2026 tot en met 31 december 2026
- Een factor 5,5 vanaf 1 januari 2027 (tot 2031)

2. CO_2 daalt, VAA stijgt ...

De CO_2-referentiewaarden voor het Voordeel Alle Aard zijn in 2023 opnieuw naar beneden bijgesteld:

- 82 gram voor benzine-, hybride, CNG- en LPG-auto's (in plaats van 91 gram in 2022) ;
- 67 gram voor dieselauto's (in plaats van 75 gram in 2022)

Dit komt omdat de regering ervoor gekozen heeft om te werken met de gemiddelde NEDC CO_2-waarden, die sterk gedaald zijn. Dit ondanks het feit dat niet alle auto's nu een NEDC-waarde op hun gelijkvormigheidsattest vermelden. Als de regering had gekozen voor de gemiddelde WLTP-waarden, zoals mocht worden verwacht, zou het VAA in 2023 stabiel zijn gebleven ten opzichte van 2022. Maar nu zal het VAA verder stijgen.

Ter herinnering, hier is hoe je het VAA van auto's die in 2023 op de weg komen, kunt berekenen.

-> 35.000 dieselauto (inclusief BTW en exclusief korting) die 95 gram CO_2 uitstoot:
35.000 x [5,5 + ((95 - 67) x 0,1)] % x 6/7 = €2.490,00/jaar

-> 35.000 benzineauto (volledig hybride, CNG of LPG) die 108 gram CO_2 uitstoot:
35.000 x [5,5 + ((108-82) x 0,1)] % x 6/7 = €2.430,00/jaar

-> Elektrische/waterstof/'echte' plug-in hybride auto (diesel en benzine) van 45.000 euro :
45.000 x 4% x 6/7 = €1.645,71/jaar

We benadrukken: de bovenstaande voorbeelden hebben betrekking op auto's die in 2023 op de weg zullen komen.

Indien de auto's reeds vóór 2023 in het verkeer zijn gebracht, moeten deze bedragen worden vermenigvuldigd met een coëfficiënt voor de leeftijd van de auto:

- 0,94 voor een auto die 13 tot 24 maanden in het verkeer is
- 0,88 tussen 25 en 36 maanden
- 0,82 tussen 37 en 48 maanden
- 0,76 tussen 49 en 60 maanden
- 0,70 over 60 maanden

Op het moment dat we dit nummer afsloten, was het minimale VAA voor 2023 nog niet bekend.

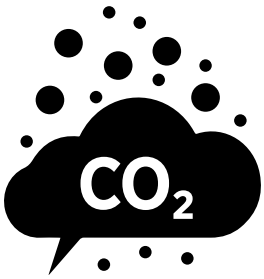
Bovenstaande berekeningen hebben betrekking op het bedrag verschuldigd door de begunstigde van een bedrijfswagen. Men mag niet vergeten dat het VAA ook voorkomt in de verworpen uitgaven van de werkgevers. Tot 17% als de werknemer zelf de energie-/brandstofkosten voor zijn privéverplaatsingen betaalt. Tot 40% als de werkgever bijdraagt aan de brandstofkosten voor privéverplaatsingen van de werknemer.

De CO_2-referentiewaarden voor het Voordeel Alle Aard zijn in 2023 opnieuw naar beneden bijgesteld.

3. ...hetzelfde geldt voor de CO_2-bijdrage

Werkgevers die een werknemer een bedrijfswagen ter beschikking stellen, moeten een solidariteitsbijdrage betalen. Sinds 1 januari 2005 wordt de bijdrage voor het gebruik van een bedrijfswagen voor privédoeleinden - ook CO_2-bijdrage genoemd - berekend als een vast maandelijks bedrag per voertuig dat de werkgever rechtstreeks of onrechtstreeks ter beschikking stelt van zijn werknemer(s).

Ook deze bijdrage is tussen 2022 en 2023 met meer dan 10% gestegen.



Het wordt als volgt berekend in 2023:

Dieselauto die 97 gram CO_2 uitstoot
[(97 x 9 euro) - 600] / 12 x 1,5046 = 34,23 euro/maand

Benzineauto die 125 gram CO_2 uitstoot
[(125 x 9 EUR) - 768] / 12 x 1,5046 = EUR 44,76/maand

CNG/LPG-auto met 140 gram CO_2-uitstoot
[(140 x 9 EUR) - 990] / 12 x 1,5046 = EUR 33,85/maand

Elektrische/waterstof auto:
De minimumbijdrage is verschuldigd, te weten: 31,34 euro/maand.

Enkele nuttige opmerkingen:

- Als de CO_2 van een dieselauto onbekend is, bedraagt het vaste tarief 110,96 euro.
- Als de CO_2 van een benzineauto onbekend is, bedraagt het vaste tarief 109,08 euro.
- Voor diesel plug-in hybrides wordt de “diesel”-formule gebruikt.
- Voor benzine plug-in hybrides en volledige hybrides wordt de “benzine”-formule gebruikt.
- Voor LPG-voertuigen wordt de CO_2-waarde van het benzinevoertuig vóór de ombouw gebruikt.

WAAROM UW LEASINGCONTRACT TEKENEN VOOR 1/7/2023 ?

Voor de FOD Financiën betekent “besteld” :

- Bestelformulier opgesteld en ondertekend vóór de datum van inwerkingtreding van de nieuwe regelgeving door de verkoper en de koper-belastingplichtige van het voertuig indien zij niet kiezen voor een lease-formule;
- -Leasingovereenkomst ondertekend vóór de datum van inwerkingtreding van de nieuwe regelgeving door de verhuurder en de lessee/belastingplichtige indien zij besluiten een leasingovereenkomst aan te gaan.

Concreet betekent dit dat een bestelling van een (gedeeltelijk) thermische auto die aanvankelijk rechtstreeks tussen de verkoper en de koper van de auto werd gesloten en na 1 juli 2023 wordt omgezet in een lease-opdracht, onder de nieuwe, veel minder aantrekkelijke regeling zal vallen. Het is daarom raadzaam tijdig actie te ondernemen, zodat het gehele bestelproces uiterlijk op 30 juni 2023 kan worden afgerond.

4. Fiscaliteit van toepassing op laadstations

De installatie van laadstations is ook onderworpen aan een specifieke fiscale regelgeving.
Voor ondernemingen en zelfstandigen wordt het voordeel toegekend in de vorm van een verhoogde aftrek voor afschrijvingen in verband met deze investeringen.

De belastingaftrek voor afschrijvingen wordt verhoogd :

- tot 200% voor afschrijvingen met betrekking tot investeringen in operationele, voor het publiek toegankelijke laadstations, gedaan in de periode van 01.09.2021 tot en met 31.03.2023;
- tot 150% voor afschrijvingen in verband met investeringen in operationele en voor het publiek toegankelijke laadstations in de periode van 01.04.2023 tot en met 31.08.2024.

Het geïnstalleerde laadstation moet als nieuw worden aangeschaft, toegankelijk zijn voor het publiek (ten minste tijdens de openings- of sluitingsuren van het bedrijf) en intelligent zijn. “Intelligent” betekent dat de laadtijd en de laadcapaciteit door een energiebeheersysteem moeten worden gestuurd.

Particulieren die een laadstation bij hun woning installeren, kunnen onder deze voorwaarden een belastingvermindering krijgen:

- Nieuw, intelligent en stuurbaar laadstation: laadtijd en -capaciteit moeten stuurbaar zijn.
- Maximaal 1.500 euro per oplaadpunt en per belastingbetaler.
- 30% in 2023 en 15% van 1 januari 2024 tot en met 31 augustus 2024.
- Installatie op het huisadres van de belastingbetaler.
- Groene stroom (via een groenestroomcontract en/of lokaal geproduceerde hernieuwbare energie).

Welke toekomst is er nog voor auto-opties?

Lederen zetels, airconditioning, elektrische ramen, gps, … Automobielopties hebben altijd bijgedragen tot het verbeteren van het comfort van de bestuurder en zijn passagiers. Ze hebben ook de neiging om het voertuig aantrekkelijker te maken op de tweedehandsmarkt. Maar zal dat in de toekomst nog steeds zo zijn?

De optielijsten, bij sommige merken bestaan ze nauwelijks, anderen bieden een hele waaier aan mogelijkheden aan. Nog anderen bieden liever standaardpakketten aan die hun basisvoertuig duurder maken, en dus (aanzienlijk) beter uitgerust zijn, met een minder uitgebreide optielijst.
Welke opties te kiezen? Goede vraag! Dit zal afhangen van het budget en de behoeften van de opeenvolgende kopers, maar ook van het model. Een premium merkauto zonder lederen stoelen bijvoorbeeld, is minder makkelijk voor te stellen dan een low budget auto.

In ieder geval hoeft u alleen maar door de online automotive media te surfen om een groot aantal artikelen te zien die – in algemene zin – de essentiële opties voor het verhogen van de restwaarde van een auto opsommen. Airco, elektrische ramen, ESP (en security packs in het algemeen), gps , lederen stoelen, neerklapbare achterbank, …. Het zijn allemaal elementen die een auto comfortabel, praktisch en/of veilig in het gebruik maken.

Abonnementen

Verschillende fabrikanten hebben onlangs -in bepaalde markten- abonnementsformules (maandelijks of jaarlijks) gelanceerd voor bepaalde opties van hun modellen. Als deze trend wijdverbreid zou worden, is dit hoe de markt morgen zou werken.

De auto's zouden de fabriek verlaten, uitgerust met hardware voor alle denkbare opties. Deze opties kunnen softwarematig ontgrendeld worden, mits een abonnement. Een voorbeeld: in de winter zou de gebruiker een abonnement voor een maand of twee betalen om te profiteren van verwarmde stoelen, die nutteloos zijn in de zomer. Ook is het vandaag

mogelijk om een abonnement af te sluiten om toegang te krijgen tot de achteruitrijcamera of de slimme verlichting.

Deze trend mag ons het effect van "gratis videogames" niet uit het oog doen verliezen. Je weet wel, die gratis mobiele games waarvoor je 1 euro moet betalen om te profiteren van een extra tool of 2,5 euro om een level te ontgrendelen. Dit verhoogt de marges van de fabrikanten met terugkerende (kleine) aankopen gedurende de hele levensduur van de auto. Deze formules brachten General Motors in 2021 zo'n 2 miljard euro op. De Amerikaanse fabrikant voorspelt dat dit cijfer tegen 2030 met minstens 12 vermenigvuldigd kan worden.

Naast deze marges zouden deze abonnementen de fabrikanten in staat stellen om schaalvoordelen te behalen, aangezien zij uiteindelijk slechts één variant van elk model zouden moeten produceren.
In dit stadium blijven er nog verschillende vragen over. Zal de consument deze logica werkelijk aanvaarden? Hoe zit het met de prijs van auto's? Want als we kunnen veronderstellen dat bepaalde technologische uitrustingen minder zullen kosten dankzij de volumes die door de abonnementspraktijk worden teweeggebracht, kunnen we niettemin stellen dat de prijs van voertuigen zal moeten stijgen zonder abonnement... Een zaak om van nabij te volgen, zonder enige twijfel!

Deze abonnementen moeten de fabrikanten in staat stellen om schaalvoordelen te behalen, aangezien zij uiteindelijk slechts één variant van elk model zouden moeten produceren.

Juridisch getouwtrek in de VS

De optiepolitiek van heel wat automerken krijgt ondertussen ook tegenkantingen. In de Amerikaanse staat New Jersey bijvoorbeeld ligt er zelfs een wet op tafel die 'abonnementen voor diensten in alle motorische voertuigen' die 'onderdelen en hardware gebruiken die al geïnstalleerd zijn in het voertuig op het moment van aankoop' te verbieden. De wet maakt het dus onmogelijk om een abonnement in te stellen voor opties die toch al in je auto zitten. Doet een fabrikant het toch, dan kan een boete volgen. In New Jersey loopt dit op tot 20.000 dollar per overtreding.

Verschillende fabrikanten hebben onlangs abonnementsformules gelanceerd voor bepaalde opties van hun modellen.

Optielijsten, bij sommige merken bestaan ze nauwelijks, anderen bieden een hele waaier aan.

Restaurant Commotie
Culinaire ontdekkingsreis

In volle coronacrisis een restaurant openen, het vraagt *guts* maar ook en vooral geloof in je eigen concept en talent. Dat talent luistert naar de namen Thomas Gellynck, de chef en Lara De Vlieger, de sommelier en zaalverantwoordelijke van Commotie in de rand van Gent. Hun concept? Uniek, authentiek, een tikkeltje eigenzinnig … maar vooral heel lekker.

Het Commotie-verhaal van Lara en Thomas begon in 2016 toen het het koppel een eerste pop-up opende in Kortrijk. Later volgde een tweede pop-up in Gent. In no time wisten de chef - een autodidact - en de sommelier een trouwe fanbase op te bouwen. Dat smaakte naar meer. De droom om een volwaardig restaurant te openen, werd werkelijkheid in 2020. Geen evidente periode voor een opening. Corona, remember? Een periode die het koppel wist te overbruggen dankzij *take away*, trouwens een prima manier om onder moeilijke omstandigheden de fanbase verder uit te bouwen. Het liet hen toe om tijdens de coronaperiode break even te draaien.

Concept

Een avondje culinaire verwenning bij Commotie boek je online. Dat gebeurt op vaste data, namelijk de eerste van de maand om 10 uur stipt kan je reserveren voor de komende drie maanden. Snel zijn is de boodschap want meestal zijn ze na 10 minuten al volgeboekt.

Het concept is origineel: er is één shift (van dinsdag tot zaterdag) en alle gasten worden stipt om 19:30 u verwacht. De locatie in Sint-Amandsberg is een discreet verborgen villa omgeven door groen. Het middelpunt is de open keuken van chef Thomas Gellynck, met een prominente plaats voor een open vuur. A la carte staat niet op het menu. Sterker nog, er is één verrassingsmenu dat de gasten meeneemt op een culinaire reis. Zelf noemen ze het een carte blanche menu.

Lara De Vlieger: “Onze gasten weten pas wat ze krijgen wanneer ze het bord zien. We willen ze daarmee wat uit hun comfortzone halen. Veel mensen hebben vooroordelen over wat ze al dan niet lusten, wij vragen ze om de uitdaging aan te gaan.”

De toetsen van de chef
De keuken van Gellynck laat zich het best omschrijven als eerlijk en puur met de nadruk op originele combinaties en respect voor de ingrediënten. Dat klinkt misschien wat zweverig maar af te meten aan de laaiend enthousiaste online commentaren van foodies en klanten weet je dat de belofte wordt waargemaakt. Een menu bestaat uit "11 smaken", zes kleinere gerechten en dan nog vijf grotere gerechten. Accenten van de chef: veel gerookte gerechten, fermentatie, koken op open vuur, lokale seizoensproducten, zelfgekweekte kruiden en ook Japanse en Scandinavische toetsen.

Chef Gellynck heeft nooit voor grote chefs gewerkt en is dus in de eerste plaats een autodidact die niet bang is om zijn creativiteit de vrije loop te laten en nieuwe gerechten uit te proberen. "Wil je in dit vak iets anders brengen, dan hoort trial and error daar gewoon bij. Maar voor ik een gerecht op de menu zet, moet het wel perfect zijn", zegt hij zelf.

Taste the food, dare the drinks
Lara De Vlieger maakt als sommelier ook gedurfde keuzes met vooral biologische wijnen. Ze legt uit waarom: "De keuken van Thomas is heel puur. Hij werkt vooral met lokale bioboeren, we hebben een low waste policy, wat betekent dat we producten zoveel mogelijk volledig verwerken in gerechten. Wil je trouw blijven aan dat concept, dan kan je eigenlijk alleen maar wijnen serveren die passen in die ideologie. Biowijnboeren doen er ook alles aan om een zo natuurlijk mogelijk product te maken. Bovendien hebben die wijnen een explicieter smakenpalet dat ik makkelijker kan pairen aan de gerechten van Thomas. Klassieke wijnen zijn meestal gelagerd op hout waardoor ze doorgaans een gelijkaardig smakenpalet hebben. Dat is moeilijker om te matchen met een grote menu die zoveel verschillende smaken brengt."

De toekomst

Enkele food critics suggereren dat Commotie het potentieel heeft om op termijn een Michelinster waardig te zijn. Maar zelf zitten ze daar niet echt op te wachten.

Thomas Gellynck: "Dat is niet onze ambitie. We zijn een klein hecht team dat iedere dag op een leuke manier zijn ding doet. We zijn blij dat ons cliënteel zo positief is over wat we brengen. Die klanten zijn voor ons belangrijker dan een ster."
Lara De Vlieger: "We hebben heel veel vaste klanten die terugkomen. En dat is mooi wanneer je een restaurant hebt. Daar streef je tenslotte naar. Bovendien zijn we constant volgeboekt. We hebben die extra druk van een ster niet nodig. Dan geven we liever voorrang aan klanten die begrijpen waar we mee bezig zijn."

Van een pop-up naar een vaste stek, wat is de volgende stap voor Commotie? Meerdere vestigingen?
Lara De Vlieger: "We zijn inderdaad met een aantal projecten bezig die event- en horeca gerelateerd zijn. Maar die zullen Commotie niet vervangen. Dit is onze homebase waar we altijd aanwezig zullen zijn voor onze klanten. Wat we juist gaan doen in de toekomst kan ik nu nog niet zeggen, maar het zal zeker ook niet *mainstream* zijn. In alles wat we doen, moeten passie, creativiteit en originaliteit voorop staan."

Samen naar de voetbal kijken

De strijd om de Wereldbeker voetbal is net voorbij, met onder meer Leander Dendoncker (geboren in Passendaele) en Charles De Ketelaere (geboren in Brugge) die er de West-Vlaamse eer verdedigden in de Belgische selectie. Een succes werd het niet voor de Belgen, misschien zorgt een nieuwe (West-Vlaamse?) bondscoach voor beterschap?

Het West-Vlaams is immers de voetbaltaal bij uitstek. Club Brugge domineert al enkele jaren de vaderlandse competitie en met KV Kortrijk, Zulte Waregem, Cercle Brugge en KV Oostende erbij komen 5 van de 18 eersteklasseteams uit de meest westelijke provincie van het land.

West-Vlaams is dan ook de ideale taal om de tactiek voor de Rode Duivels uit te leggen. **Ant'rneur** (trainer) Roberto Martinez, luister goed: Coutrois zal de bal ver moeten **uutschiet'n** (uittrappen) om De Bruyne te bereiken. Hij moet dan een voorzet geven in de **bakkaree** (het strafschopgebied), waar Lukaku een **goale** moet maken. Als hij niet **offseit** (buitenspel) wordt gevlagd door de **linesman** (lijnrechter) natuurlijk. Of hij een **trutteshotje/flutsebal** (een zwak schot) aflevert in de handen van de doelman. Blijft de match een **draw** (een gelijkspel), dan zullen we de overwinning moeten binnenhalen via de **pinanti's**, om de legendarische uitspraak van toenmalig KV Kortrijk-trainer Wim Reyers boven te halen.

En de voetballers van de gouden generatie die ondertussen afscheid hebben genomen van de nationale ploeg? Die kunnen nog altijd hun kans wagen met **bakn** (tafelvoetballen).

VOLVO

De nieuwe Volvo C40 Recharge.
100% elektrisch. 100% fiscaal aftrekbaar.

Geproduceerd in Gent. En snel beschikbaar.

18 – 21 KWH/100 KM I 0 G CO_2/KM (WLTP)

Contacteer uw verdeler voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig.
Afgebeeld model ter illustratie. Milieu-informatie KB 19/03/2004: www.volvocars.be

Geef voorrang aan veiligheid.